

SILO IOT – OPTIMIERUNG IHRER DISPOSITION

NEUE SERVICES FÜR DEN FUTTERMITTELHANDEL

LÖSUNG

Herausforderung

Die Verbräuche von Futtermitteln bei den Landwirten verlaufen nicht linear. Abhängig sind diese von der biologischen Leistung der Tiere (Wachstum, Milchleistung, etc.) und dem Gesundheitszustand der Tiere. Umweltfaktoren, wie das Wetter haben ebenfalls Einfluss auf das Fressverhalten der Tiere und den damit verbundenen Futtermittelverbrauch.

Der Bestellprozess durch den Landwirt ist derzeit abhängig von einer manuellen Füllstandskontrolle. Oft werden Futtermittelbestellungen durch den Landwirt viel zu spät ausgelöst. Auf der anderen Seite verlaufen die Bestellmengen nicht linear im Wochenverlauf.

Lösung

Silo IoT – neue Services für den Futtermittelhandel

Es werden über unsere Partner beim Landwirt Silos mit Radarsensoren ausgestattet. Die ermittelten Füllstandsdaten der Silos werden über einen zentralen IoT Service aufbereitet und in gevis ERP über eine sog. Extension eingebunden.

Somit müssen Sie sich technisch um nichts kümmern. Die Installation, die Wartung und die Überwachung der Sensoren wird durch den Partner übernommen.

In gevis ERP werden die Silodaten aufbereitet angezeigt und unterstützen den Disponenten bei seiner Arbeit – alles aus einem Guss!

Nutzen / Mehrwerte

Ein wesentlicher Nutzen von Silo IoT liegt in der Disposition. Der Disponent greift aus gevis ERP auf die Füllstandsdaten der Silos zu und kann die Disposition optimieren. Ohne Systembruch nutzt der Disponent die für ihn relevanten Informationen aus gevis ERP, wie die Historie, die Bonität, Informationen zu den Debitoren etc. Ein weiterer Vorteil liegt im Futtermittelvertrieb. Dieser kann die Landwirte durch genauere Informationen viel besser ansprechen und an sich binden.

Planen Sie Ihre Disposition aktiv und nicht reaktiv!

Heute ist es vielfach so, dass der Landwirt spät anruft und diese Gespräche immer **reaktiv** ablaufen. Bereits geplante Touren müssen geändert werden. Durch Silo IoT kommt der Disponent in eine **aktive** Gesprächsführung im Bestellprozess des Futters. Damit ist es jetzt möglich, viel gezielter und langfristiger die Disposition zu planen.

Vorteile auf einen Blick

Vorteile für Raiffeisen Genossenschaften

- Füllstände in Realtime
- Optimierung der Logistik
- Optimierung der Rüstzeiten in der Futtermittelmühle
- Verbesserte CO2 Bilanz
- Vertriebsunterstützung
- Schaffung neuer Services
- Kundenzufriedenheit



selbst erstellte Zeichnung durch GWS-Mitarbeiter

Vorteile für den Landwirt

- Weniger administrative Aufgaben
- Biologische Risikominimierung

Anwenderszenarien

Optimierung Disposition von Silos mit kritischer Menge

Vor der Umstellung auf Silo IoT wusste der Disponent nicht, wann die Landwirte anrufen und ihr Futter bestellen. Oft kommen diese Bestellungen viel zu spät, und der Disponent muss geplante Touren umdisponieren. Mit Silo IoT kann der Disponent aktiv die Kunden kontaktieren. Dabei ist die Gesprächsführung wesentlich weniger hektisch und deutlich zielführender.

Optimierung Disposition im Wochenverlauf

Der Disponent hat immer das Bestreben, seinen Fuhrpark möglichst gleichmäßig auszulasten. Rund um das Wochenende und um Feiertage ist die Auslastung höher als zur Wochenmitte (Mittwochsloch). Durch die aktive Gestaltung der Mischfuttertouren können sog. Spätbesteller angesprochen werden und kostenintensive Samstagarbeit vermieden werden. Dadurch muss der Disponent seine Touren deutlich weniger umplanen und kann so die Disposition optimieren – das spart bares Geld!

Optimierung der Rüstzeiten in der Futtermittelmühle

Genossenschaften mit einer eigenen Futtermittelproduktion haben einen weiteren Vorteil durch die gleichmäßigere Disposition. Vor allem die Optimierung der Rüstzeiten in der Mühle führt zu einer verbesserten Mühlenauslastung.

Optimierung der Kundenbeziehung

Durch die Siloinformationen ist es dem Außendienst möglich auf Spätbesteller und Fremdkäufer einzugehen. Wenn ein Silo eine kritische Menge erreicht, kann der Kunde viel schneller und gezielter kontaktiert werden, um die Futterbestellung im Sinne des Futterhandels aufzunehmen. Sollte ein Silo durch einen Mitbewerber fremdbefüllt werden, ist diese Information ebenfalls deutlich früher verfügbar und der Außendienst kann auch hier mit dem Landwirt Kontakt aufnehmen. So entsteht eine bessere und aktive Betreuung des Landwirts.

Schaffung neuer Services

Einen Schritt weitergedacht, ist es Ihnen mit Silo IoT möglich, an neue Services zu denken. Das geht von einer einfachen Anrufservice für kritische Mengen in Silos bis hin zur vollständigen Belieferung des Landwirts mit Futtermitteln für einen (Kontrakt-) Zeitraum. Dabei steht die Kundenbindung klar im Fokus!

Rahmenbedingungen

- Nutzung gevis ERP Version R11 oder höher
- Prozessuale Nutzung von Betriebsdaten im Bereich Futtermittel

Bei weiteren Fragen wenden Sie sich gerne an unsere Ansprechpartner.

Weitere Informationen

Besuchen Sie gerne unseren Webcast zu dem Thema!

Klicken Sie dazu [HIER](#) oder scannen Sie den QR-Code:



Berthold Tenhagen
Branchenentwicklung
gevis ERP | NAV Product-Owner

Tel.: +49 251 7000-3817
Berthold.Tenhagen@gws.ms



Roman Israel
Branchenentwicklung
Raiffeisen

Tel.: +49 251 7000-6723
Roman.Israel@gws.ms